会派間確認事項様式②

出張報告書

平成２８年　5月　2日

議長　　鳥 居 宏 次殿

会 派 名 岸 和 田 創 生
代表者氏名 稲 田 悦 治 印

下記のとおり報告します。

１．目　　的

愛知県岡崎市：クラウドファンディング事業について

岐阜県美濃加茂市：グラウドファンディング事業について

２．出 張 先

愛知県岡崎市役所　愛知県岡崎市十王町２丁目９番地
岐阜県美濃加茂市役所　岐阜県美濃加茂市太田町３４３１－１

３．出張期間　平成２８年　4月２０日（水）～平成２８年　4月２１日（木）

４．出張者氏名　稲 田 悦 治

５．てん末報告　別紙のとおり。

（４月２０日　岡崎市役所）

まず初めに、蜂須賀議長より、岡崎市の概要及び歓迎のご挨拶を頂いた。その後、商工労政課　河合課長並びに同課商工振興班　杉浦班長(主任主査)より、この度の我々の調査項目である『クラウドファンディング事業』が、ご説明出来るまでの取り組みに至っていないとのことで、それに替えて、Ｏｋａ－Ｂｉｚ（岡崎ビジネスサポートセンター）の取り組みについて説明がありました。

Ｏｋａ－Ｂｉｚの拠点は平成２０年１月開設の図書館交流プラザ『りぶら』内に、平成２５年１０月に岡崎市と岡崎市商工会議所の連携により、岡崎ビジネスサポートセンターＯｋａ－Ｂｉｚが開設された。

岡崎市では市内商工業の活性化を図るため、補助金の交付やセミナーの開催などの支援を行ってきたが、バブル崩壊、リーマンショックなどを要因とした長期にわたる景気の後退もあり、活性化への糸口が見いだせない状況であった。平成２４年に実施した市内経営者へのアンケート調査の結果、ほぼ全ての事業者が売上向上への課題を抱えており、さらに、売上向上に課題を抱える事業者のうち約３０％はどこにも相談できていないことを把握した。これを受け、売上向上に課題を抱えて、どこにも相談できていない事業者を支援する施策の検討をはじめ、その中で、他市の成功事例として富士市産業支援センター『ｆ－Ｂｉｚ』に注目し、ｆ－Ｂｉｚでは、売上向上を重点的にサポートしており、年間相談件数が２，０００件以上（現在は３，０００件以上）という実績を出していた。本市としては、ｆ－Ｂｉｚセンター長の小出宗昭氏のご協力を得て、ｆ－Ｂｉｚをモデルとした経営相談拠点の開設を目指すこととした。

Ｏｋａ－Ｂｉｚは、売上アップを応援する『小さな企業の応援団』として、①『売上を伸ばしたい』『新しいことをしたい』と思い立った時点で業種に関係なく、あらゆる事業の相談にお応えする。②『売上が伸びない』課題や強みを見つけ、何をしたらいいかを明らかにする。③相談を聞くだけでなく、皆さんと同じ目線で、親身に、前向きな解決策を一緒に考え、あなたのチャレンジをサホートし続ける。これら『きく』『みつける』『ささえる』が３つの特徴です。

岡崎市及び岡崎商工会議所で運営し、相談員２名と企画運営スタッフ２名体制（岡崎市派遣ビジネスコーディネーター２名、岡崎商工会議所派遣ビジネスコーディネーター４名、ＩＴアドバイザー(火曜)、デザインアドバイザー(木曜)、岡崎信用金庫派遣(週2)）で、相談日時は週４日　※要予約５０件／月(来訪相談目標)とし、毎週火・木・金・土曜日午前１０時～午後４時３０分(予約受付は水・日曜日を除く9:30~17:00/12:00~13:00を除く)とし、図書館交流プラザ・りぶら２階インフォメーションカウンター内にて行っている。

次にビジネスコーディネーターについて、センター長の秋元祥治氏はモデルとした富士市産業支援センターｆ－Ｂｉｚセンター長小出氏に師事し、Ｏｋａ－Ｂｉｚの立ち上げを担当して頂いた方であり、『ものづくり日本大賞』優秀賞等多くの受賞を受けられたほか、中小企業庁よろず支援拠点事業全国本部アドバイザリーボードに２０１４年に就任される

など、多数の公職にも就任されている。又、副センター長の高嶋舞氏も２００６年に小出氏に弟子入りし、起業および産業支援の道に進まれて、２００９年ちいさな企業の応援団をコンセプトに独立し、２０１４年に法人化した。２００９年度経産省地域力連携拠点全国最年少コーディネーターなど多数の公職にも就任している。この２名は岡崎市派遣のビジネスコーディネーターである。商工会議所派遣は、コピーライター１名と中小企業診断士３名である。中小企業診断士は専門商社やベンチャー企業にて２０年以上営業に従事し、新規顧客開拓や新規事業開発の案件に携わり、法人向け営業を中心とした新規開拓・取引深耕のための『営業・販売力強化サポート』、経営計画・創業計画策定から行動計画に繋げて実行していく『計画策定・実行サポート』、円滑に次世代へバトンタッチする『事業継承サポート』等の経営支援に注力する専門分野を持つ等、それぞれの専門分野を持ち、あらゆる相談に対応できる体制である。その他にもデザインアドバイザー（秋元氏がスカウト）２名、ＩＴアドバイザー３名が、相談内容によって、ビジネスコーディネーターと相談の上、対応している。更に、岡崎信用金庫・日本政策金融公庫・蒲郡信用金庫・名古屋銀行、ヤフージャパン・楽天・地域ｘｸﾗｳﾄﾞﾌｧﾝﾃﾞｨﾝｸﾞＦＡＡＶＯ愛知などの連携機関がある。

既に本年5月２６日開催のチャレンジセミナー（平成２６年度末参加者　１７４３名）は２４回を数えるが、その参加者は女性が多く参加している。よって、相談者の３０％が女性で起業目的の相談が多い。又、売上アップの相談者の８０％がリピーターとして再度相談にきている。

Ｏｋａ－Ｂｉｚの取り組みは、無料相談である。事業費としてはどうかと言うと、商工会議所派遣と言えば、連携しているのかと思われるが、実態はその派遣に係る人件費等は岡崎市からの委託事業費に含まれているため、実質は１００％岡崎市負担となっている。平成２８年度予算では6，４００万円を計上している。

開設から１年間の活動報告(2013年10月~2014年9月)から、まずは秋元センター長のご挨拶から、開設から１年間の相談件数は１，４０４件（目標比２３０％）にのぼり、リピート相談者の割合が約７０％にのぼるなど、相談者から高評価を得ている。この状況に、中小企業庁の目玉施策『よろず支援拠点』のモデルの一つにも選ばれた。スタートの勢いそのままに走り切った１年目が終わり、真価か問われる２年目がはじまるが、当初予想を上回る成果に慢心せず、中小企業、起業家の売上アップに貢献するため、より一層のチャレンジを重ねていくと言っています。

１年間の実績として、相談件数１，４０４件(週5日に換算すると 1,755件)、当初目標比２，３倍、１日当たり７．１件の相談件数。相談の内容別では、売上工場・販路開拓・情報発信・新商品・新サービスなど売上アップに関する相談が５５．６％、創業の相談が２２．３％と高く、新規事業者からも高い支持を得ている。次に業種別では、中小零細の商店の利用が大きく、『小売卸売』『サービス』『飲食・宿泊』で５５％超、『製造』は当初少なかったが、新規相談が増加中で、『農林水産』『非営利団体』等、幅広い業種から利用されていることも特徴である。

次に相談に占めるリピーター割合７３％、口コミからの新規割合７７％、視察件数３４件、メディア掲載１０１件（3日に1回程度Oka-Biz関係の記事が掲載）、創業件数３４件、創業の雇用創出成果１２５人。セミナー開催実績としては、事業者のチャレンジ意欲を喚起するチャレンジセミナーと売上アップにすぐ役立つノウハウ等を提供する実践セミナーは２７回開催し、参加者１，５０４名で満足度８６点である。

成果事例としては、（株）三光ライト工業所（設立：平成14年9月、従業員：18名、事業：プラスチック射出成型・自動車部品の下請けメーカー）の相談内容は、リーマンショックによる元請けからの受注減少による売上減少、下請けの疲弊脱却のため新素材『エコプラスチック』を開発したが、下請け専門だったため、どう販路を開拓していけばいいのかであった。これに対して、Ｏｋａ－Ｂｉｚサポートとして、強みの明確化（土に還る環境に優しいエコ素材の打出し）、ターゲットの設定（『グリーン男子』と名付けられる若い男性にニーズのあるエコでおしゃれなインテリア植物に注目を置いた展開）、情報発信支援（メディアへのプレスリリース支援）、国の認定制度活用の提案（経済産業省の推進事業『地域資源活用事業』への応募のサポート）をし、その結果、日本経済新聞・中部経済新聞・日刊工業新聞など多数のメディアに掲載され、地域産業資源活用事業に見事採択され、展示会に招待企業として出展し、引き合いも多数あり、受注も決定した。又、全国に店舗を持つインテリアショップへの販路開拓にも成功し、ネットショップの売上５倍になった。その他、企業名等に止めるが、（株）六名米穀店（米の小売・卸売）、（株）とやま洋服店（テーラー／紳士服仕立）、ダイヤテック（株）（工業用ダイヤモンド工具の企画・製造／販売）や新規創業した、エキュメ（カフェ）等がある。これらの成功事例はじめ、成果をあげる４つのポイントがある。①真のセールスポイントを活かす。②ターゲットをしぼる。③連携『つながり』をいかす。④知ってもらう。そして、《お金をかけずに。》である。

説明を聞き終えて、成功の大きな要員は、ビジネスコーディネーターはじめ各アドバイザーの質の高さである。秋元センター長および高嶋副センター長はじめとする、これまでの経験と実績及びネットワークの広さ深さである。お飾りではなく、センター長自らが、正にその先頭に立ち、その取り組みにしっかりと応えられる人材が揃っていることが素晴らしく、羨ましい限りである。

岡崎市もこれまでは、岸和田市とあまり大差無いような、商工業活性化施策に取り組んでこられたと思います。岸和田市や商工会議所においても、これまでアンケート調査なども実施していると思いますが、その対応に大きな違いがあるようです。具体的な実施計画とその目標を達成するための本気度が足りないようであります。岸和田市では『岸和田市産業振興新戦略プラン』などもありますが、目に見える実績が実現できることを期待したい。岡崎市のように、素晴らしい人材に恵まれることは容易くはないでしょうが、取り組む姿勢が大切ではないでしょうか。岸和田市および担当部局並びに商工会議所の取り組みに期待したい。

（4月21日　美濃加茂市役所）

前総合戦略室室長　斎木竜介氏（健康福祉部こども課課長）を中心に、産業振興課営業戦略係の山田智也係長、同井上周哉主任からもご説明頂いた。

美濃加茂市は古くから女性を支えてきた歴史がある。たくさんの女性が行き交ったまちの歴史である。今から約４００年前の江戸時代、江戸と京を結ぶ２つの大きな街道があった。一つは、『東海道』。参勤交代などで、お殿様や武士が通っていました。もう一つは、『中山道』。東海道に比べて難所が少ないことから、お姫様や女性が通る道として利用されていた。このような背景から、中山道は別名『姫街道』と呼ばれていました。

女性たちに愛された道、女性たちを支えた宿場。中山道にある宿場の一つが、美濃加茂市にあった『太田宿』です。ここ太田宿では、女性たちが旅の苦労を共有して励まし合ったり、お互いの夢を語り合ったりしたことでしょう。そんな女性たちを、まちの人達も迎え入れ、心を込めて送り出してきました。まちは、昔から行き交う女性たちの姿を見つめ続けてきました。そのＤＮＡが、今、復活する。女性を元気づけ、時には励まし、安心して歩けるようにサポートする風土や文化。それが美濃加茂市の原点にある。女性が笑顔でいられる、女性が輝ける、女性の夢が叶えられる、そんなまちになるために、みんなで女性を応援する。

これらの背景もあってか、日本少子化対策ネットワーク（女性４名の会社）に委託事業（事業費９００万円）としてセミナーの開催を重ねてきた。セミナーには毎回、女性の参加者が３０名以上参加しています。又、女性が中心となった任意団体が、『木曽川日和（歴史的な価値ある中山道でアートギャラリーを開催）』や地元菓子製造企業とタイアップし、ウォーキングしながらスイーツを食べるイベントを開催しています。この『女性のチカラ』を中山道の活性化に活かすことができないかと言う議論の中、『女性の夢』（起業・イベント開催）を応援することで、中山道に新しいチカラを取り入れることとなった。

『女性の夢を叶えるには～女性が中山道で起業を目指す～』ことを実現するために、イベント開催や女性起業家支援が、何時でもできるように、常設の相談窓口『姫Ｂｉｚ』を平成２６年１２月に設立した。設立以降、すでに１００件以上の相談が来ている。

又、起業まで考えている女性には、資金的な問題も抱えているため、イニシャルコストを抑えるため自宅を改装し起業する人が多いが、誘客などの不安も抱えており、出来る限り、まとまった地域での起業を望んでいる。そのため魅力ある中山道で起業することを応援し、お互いの強みを活かすために、古い家屋の改装費補助、３年間限定の家賃補助をすることで起業がしやすい環境を整えた。さらには、女性のつくる商品（ケーキ等）が本当に売れるのかの不安を取り除くために、グラウドファンディングの導入を決めた。

このプラットフォームをつくることで、特定の個人・団体を応援することが困難な行政が、間接的に、頑張っている特定の個人・団体を応援することができるようになった。

グラウドファンディングは、資金調達だけでなく、マーケティング調査の両面の意味がある。その手法には、投資型・購入型・寄付型・株式型がある。当初、提携を予定してい

た金融機関は投資型を希望していたが、本市では購入型を選択したため、連携協議書の締結には至らなかった。

本市が『ＦＡＡＶＯ』を選定した理由は、全国には大手サイトが存在するが、美濃加茂市のような小さい自治体から投稿される小さなプロジェクトは、都会の魅力あるプロジェクトの陰に隠れ、成功しない可能性が高まってしまう。しかし、ふるさと納税のように、地域を応援するＦＡＡＶＯは、小さなプロジェクトでも成功する可能性（ＦＡＡＶＯ宮崎での地元活動で、『高校生の《夢》をナビゲートしよう！』目標金額（１０万円）をクリアするとともに、継続して何度となく開催をしているが、その度に目標金額をクリアした。等の小さな多くの成功事例を検証）が高くなる。従って、『地域×グラウドファンディング』であるＦＡＡＶＯを選定するに至った。

美濃加茂市・関市・各務原市の市長は、３０代～４０代前半と若く、常に情報交換等の交流をしている。そのような３市が、地方創生による人口の奪い合いを行うのではなく、互いの強みを活かし、広域で地方創生に取り組むことを決め、平成２７年9月１５日に３市連携協定書を締結した。その第１弾としての事業が、クラウドファンディングを活用した地域の活性化である。ＦＡＡＶＯ美濃國は、岐阜県内の飛騨市・高山市・白川村を除くエリアを対象としているため、事務量も膨大になる可能性がある。そのため、３市でエリアオーナーとなることで、事務量・費用の軽減を図りながら、スケールメリットやＰＲ効果を狙うこととした。

『ＦＡＡＶＯ美濃國』の特徴は、一般的には１５～２０％の手数料が必要とされるクラウドファンディングであるが、ＦＡＡＶＯを経営するサーチフィールドのご厚意も頂き、３市内で活動するプロジェクトに関しては、特別に９５％の還元率で構築させることができた。３市内以外で活動するプロジェクトに関しては、一般的な８５％の還元率である。

相談窓口は、当分の間、美濃加茂市が設立している『姫Ｂｉｚ』が行うこととなっているが、将来的には関市や各務原市にも窓口を設置することは可能としている。

ＦＡＡＶＯ美濃國は、平成２７年１１月１日（日）正午にサイトをオープンし、同日に開催されたイベントでチラシを配布、１２月１日の広報紙で周知するなどの啓発活動を行った。

次に、クラウドファンディングの事例として、現在までの取り組みでは、８つのプロジェクトがある。特に達成度が群を抜いているプロジェクトを紹介したい。このプロジェクトは美濃加茂市ではなく、関市のプロジェクトである。『蛍丸伝説をもう一度！大太刀復元奉納プロジェクト始動！』で、目標金額５５０万円に対し、集まった金額4，５１２万円（達成率８２０％・支援者数３，１９３人）である。

蛍丸伝説は、建武3年（１３３６年）3月、多々良浜の戦いに於いて、阿蘇氏の十代当主阿蘇惟澄が敗戦濃厚となる中、この大太刀で奮戦し、何とか自陣に帰り着いたときには、ささらのごとく無数に刀こぼれしていた。太刀を壁に立て掛けて眠りに落ちると、どこからともなく無数の蛍が現れ太刀に止まり、光に包まれるという夢を見る。翌朝目を覚ます

と不思議なことに刀こぼれひとつない美しい姿になっていたという伝説であります。

次に、支援コースについては、①５千円（記念Ｔシャツ）・②１万円（①＋復元蛍丸原寸大ポスター）・③３万円（②＋奉納者名簿に記載し大太刀と共に奉納・製作過程記録ＤＶＤ）・④５万円（③＋阿蘇神社奉納鍛錬参加権）・⑤７万円（③＋奉納刀完成奉告祭参加権）・⑥２７０万円（④＋奉納刀完成奉告祭参加権＋蛍丸影打／限定１（刀は３振打って一番良い出来栄えのものを奉納し、残りの１振が贈呈された。））の支援区分となっている。

目標金額と支援金額が余りにも差額が生じているので、その使途について、税金面ではどうなるのかをお尋ねした。その使途については刀鍛治の後継者育成（育成には少なくとも６年必要で、２年間の修行を経て、その後、親方に４年間の奉公が必要で、その修行期間中は無収入）に充当することや、その後の本プロジェクトの中間・経過報告等にも充当する予定である。本プロジェクトは終了したものの経過報告等をすることによって、支援者との信頼を深めることに繋がり、今後の新たなプロジェクトの成功にも繋がる。税金面では、現時点においては税法が遅れている状況ではあるが、その収支に差額については、課税対象となると思われるとのことであった。

その他には、新章『竹取物語イベント～龍神復活プロジェクト～』（美濃加茂市）、中学生の作文を映画に！『各務原市民の力で町おこし映画をつくりたい』（各務原市）等、大小様々なプロジェクトがあるが、ここでは詳細は割愛する。

ご説明を聞き終えて、説明にもあったように大小のサイトがあるが、その自治体に合ったサイトを選択し、その自治体の目標に合ったものを選択したことが成功に繋がったと思われる。

又、『ＦＡＡＶＯ美濃國』への取り組みまでの調査・検討期間が１年足らずとスピーディに決定し、実施に至っていることは評価に値する。

岸和田市においても、地域創生に取り組む一つの手法として早急に調査・検討すべき取り組みの一つではないだろうか。『地域創生』と掛け声だけに止まらず、実践に移さなければ意味はないし、本件に限らず、現時点における地域創生に対する意気込みは感じられないのが残念である。